Overview

November 1985

Canadian Access to Export Markets

Background

Since its election in 1984, the Canadian Government has consistently focussed on Canada's international trading relations, especially trade relations with the United States, as a primary element of the nation's economic renewal. This was reflected in the major policy document "A New Direction for Canada: An Agenda for Economic Renewal" issued by Finance Minister Michael Wilson in November 1984.

In order to channel discussion of this subject and to provide an effective basis for consultations within Canada on international trade, Minister for International Trade James F. Kelleher issued a Discussion Paper in January 1985 entitled "How to Secure and Enhance Canadian Access to Export Markets". Mr. Kelleher then undertook a cross-Canada consultative tour, visiting 15 cities and meeting with hundreds of interested Canadians. Concurrently, he held several meetings with his provincial government counterparts, as well as with spokesmen for major interest groups, including commercial and industrial trade associations and labour organizations.

The future of Canada-United States trade relationships was a major topic of the Green Paper "Competitiveness and Security: Directions for Canada's International Relations", issued in May 1985 by the Right Honourable Joe Clark, Secretary of State for External Affairs. Following Mr. Clark's tabling of the Green Paper in the House of Commons, the government and the parliamentary opposition agreed to the establishment of a Special Joint Committee of the House of Commons and the Senate to examine the wide range of guidelines bearing on Canada's international relations. The committee was requested to make a final report by May 31, 1986, but an interim report was

External Affairs Canada
Affaires extérieures Canada

86-019467

requested for August 23, 1985, on Canada-United States trade (and also on the question of Canadian participation in the United States' Strategic Defence Initiative). On Canada-United States trade, the committee recommended that early preliminary discussions be held with the United States on ways to secure and enhance each country's access to the other's markets.

The impetus for holding discussions with the United States on a new Canada-US bilateral trade arrangement was furthered in September 1985 by the publication of the final report of the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada (MacDonald Commission) which recommended, inter alia, *free trade between the two countries.*

This complex evolutionary process culminated with the September 26 statement in the House of Commons by the Prime Minister, expressing Canada's interests in pursuing a new trade agreement with the United States.

In view of the priority attached by the government to Canada-United States trade, a synopsis is provided below of Mr. Kelleher's Discussion Paper "How to Secure and Enhance Canadian Access to Export Markets".

Introduction

In January, 1985, the Minister for International Trade, Mr. Kelleher, released a Discussion Paper under the above title. The reason was the overwhelming importance of international trade to the Canadian economy and the need to assess the most effective means to promote it. Exports now account for almost one-third of Canada's gross national product and over three million jobs. It is estimated that every additional $1 billion exports means 16 000 more jobs in Canada. During the past decade, Canada's position among the world's trading nations fell from fourth to seventh, largely due to our declining competitiveness in the international marketplace.

The Discussion Paper provides a focus for consultations with the private sector and the provinces, and is intended primarily to elicit views on the principal market access problems facing Canadian exporters, and on matters relating to access to the Canadian market.

The Paper is divided into three sections. The first outlines the international setting for market opportunities and the international environment that conditions Canada's search for improved access to markets. The second considers Canada's involvement in the next round of multilateral trade negotiations, which could begin during 1986. The third addresses possible bilateral approaches to Canada-US trade relationships, reflecting the special importance to Canada of the American market.

The Discussion Paper is designed to obtain views from the private sector in order to prepare for the next round of multilateral trade negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Canada remains committed to the GATT, but the government wishes to examine possible bilateral initiatives with the United States which could reinforce efforts being sought through multilateral trade negotiations. Four options are set out for Canada-US trade relations: (1) continue as in the past; (2) initiate negotiations towards either limited sectoral or functional arrangements; (3) initiate negotiations aimed at achieving a comprehensive bilateral arrangement that could lead eventually towards barrier-free trade; (4) establish a framework agreement that would set the stage for subsequent negotiations aimed at achieving a comprehensive bilateral agreement.

On issuing the Discussion Paper Mr. Kelleher emphasized that the choice for Canada is not between multilateral and bilateral approaches to trade, but how both avenues can be pursued in a mutually reinforcing manner.

Part I: Canada's Export Markets and the International Trading Environment

The United States has become by far Canada's most important export market, taking more than 75 per cent of our total exports, and involving nearly the whole range of Canadian production and all regions of the country. By comparison Japan, our second biggest customer, takes 5.2 per cent, Britain 2.6, the USSR 2.0 and China 1.8 per cent.

Protectionist pressures are rising in the United States. In view of the potential threats facing Canada in the US, the key question is whether our objectives can be met through bilateral arrangements and, if so, which approach is more likely to assure Canada's success.

Table 1
Share of Canada's Total Exports to Selected Markets

	1960	1984
United States	56.4%	75.6%
Europe	29.0%	9.5%
Asia (except Middle East)	5.5%	8.8%
Rest of the World	9.1%	6.1%

Japan, Canada's second largest market, offers considerable potential for Canadian exports, a number of which have reached appreciable levels as Japanese trade barriers have been lowered. Nevertheless Canadian exporters should be aware that any negotiations to be undertaken in the future with Japanese importers may be protracted to an unusual degree.

Table 2
Share of Canada's Total Imports from Selected Markets

	1984
United States	71.5%
Europe	10.8%
Asia (except Middle East)	10.8%
Rest of the World	6.9%

Table 3
Canadian Exports as % of Canadian GNP

Year:	1960	1970	1975	1980	1984
%:	12.0%	18.9%	17.0%	20.0%	25.8%

The European Economic Community (EEC) has declined as a market for Canadian exports. In the early 1960's, the EEC took 25 per cent of Canada's exports, mainly agricultural and resource, but by 1983 this figure had dropped to 8 per cent. This was attributable to the EEC's slower growth rate by comparison with the US, and to greater trade within the EEC and with other countries of Europe. Nevertheless, Europe remains a major and potentially most lucrative market.

The Asia and Pacific Rim markets are predicted to have the world's fastest economic growth rate and have the prospect of becoming Canada's fastest growing export markets. To exploit them, Canadian competitiveness will have appreciably to improve, and aggressive trade promotion, more effective on-the-spot representation and competitive financing would have to be part of the effort. Canadians should bear in mind that our own import restrictions on automobiles, textiles and clothing are seen as protectionist by those trading partners whose exports to us are affected.

With its billion population, China's imports are increasing as it seeks to industrialize and achieve greater self-sufficiency. The visit of China's premier to Canada in 1984 included trips to several high-technology industries in Ontario and Quebec, and this may foreshadow some increase in our supplying modern technology, professional and technical services, communications systems, and oil exploration and extraction equipment.

While Canadian trade with Latin America has declined somewhat as a result of the area's international debt problems, Canadian exports to the region nevertheless total three billion dollars. Middle East markets have moved out of the "boom" phase and Canadian exporters, who may have been unable to participate in the area's mega-projects, may now find opportunities to supply technology services and new and semi-finished materials.

Part II: Preparations and Possible Agenda for a New Round of Multilateral Trade Negotiations

Canada has traditionally sought enhanced access to world markets through multilateral negotiations under the General Agreement on Tariffs

and Trade, of which there have been seven rounds to date, and which have been a cornerstone of Canadian trade policy. There is an emerging international consensus for a new GATT round, the impetus for which arises from the need: (a) to head off protectionist pressures; (b) to further multilateral trade liberalization; (c) to clarify existing rules; (d) to cover new areas, such as trade in services; (e) to bring newly industrialized and developing countries into the multilateral framework with some reciprocity of benefit.

The government wishes to develop the Canadian approach to the next GATT round with full co-operation of the provinces and the private sector. The next round of negotiations could cover, inter alia, various aspects of the following elements: safeguards, trade in agricultural products, government procurement, trade in services, trade in resource-based products, textiles and clothing, tariffs and non-tariff measures, and strengthening and extending the multilateral system.

Part III: Canada-United States Trade Relations

Because of its extraordinary predominance in our total trade, the Canada-US relationship requires special attention; it is improbable that the long-term trend toward greater involvement with the United States in trade, investment and access to technology will be reversed.

The main problem for Canadian access to the US market is the increased threat of protectionist measures (not all of which are specifically directed at Canada). Our exports of lumber, steel, copper, fish, urban transit equipment, cement and certain agricultural products have experienced the threat of US restrictions, and protectionist sentiment is unlikely to diminish in the forseeable future. In addition, some Canadian exports are affected by measures of general application designed to give preferences to US producers, e.g. "Buy America" legislation. At the same time Canada is by far the United States' most important export market, accounting for 19 per cent of the US total; US exports to its second customer, Japan, are just over half of the total purchased by Canada.

The direction of future Canada-US trade arrangements and determination of the best choice for Canada among available options depend, ultimately, on our assessment of the importance of barriers to Canadian trade identified in negotiations with the US, the advantages and risks of each option, the negotiability of defined objectives and the political will of both countries to undertake such negotiations. Two

Table 4
1984 Major Canadian Exports to the United States

Rank	Items	Value in $000,000	% exports sold to US
1.	Automotive Products	$28,748	97.8%
2.	Forest Products	11,239	74.2%
3.	Petroleum & Natural Gas	8,261	99.8%
4.	Fabricated Metal Products	7,607	80.5%
5.	Chemicals & Chemical Products	3,481	65.7%
6.	Agriculture & Food	3,444	31.8%
7.	Telecommunications & Office Equipment	2,687	72.1%
8.	Industrial Machinery	2,118	74.5%
	All Other Items	15,182	53.3%
	Total	**82,796**	**75.6%**

Table 5
Exports by Province — 1984 (January-September)

Province	Domestic Exports as % of GDP	Exports to the US as % of total exports	Principal Exports to the US	
Newfoundland	12.4	53.4	fish	(72%)
Prince Edward Island	8.5	61.3	fish	(43%)
			vegetables	(30%)
Nova Scotia	12.6	59.5	fish	(34%)
			transportation	(29%)
			wood and paper	(25%)
New Brunswick	24.3	62.5	wood and paper	(40%)
			energy	(37%)
Quebec	17.8	62.7	wood and paper	(40%)
			energy	(37%)
Ontario	26.7	90.3	transportation	(59%)
Manitoba	7.7	82.5	transportation	(16%)
			energy	(14%)
			wood and paper	(11%)
Saskatchewan	11.5	95.0	energy	(57%)
			chemicals	(26%)
Alberta	14.4	87.8	energy	(81%)
British Columbia	26.7	36.1	wood and paper	(58%)
			energy	(15%)

Source: Statistics Canada, 65-003

caveats must be emphasized: there is no risk-free option, including the status quo, and no amount of analysis or consultation will provide guaranteed assurances in advance.

The government, accordingly, seeks information, views and perceptions from the private sector generally and from individual firms on:

— which approach for Canada-US trade relations would most efficaciously deal with the main barriers to market access in the United States;

— the impact of alternative approaches on firms and sectors in terms of production, exports and employment if such market access barriers were reduced or eliminated;

— the impact on firms and sectors in terms of production, exports and employment if Canadian barriers to US exports were reduced or eliminated;

— the implications for investment and technology in particular sectors in any arrangement for reduction and elimination of trade barriers;

— the major benefits and adjustment costs on specific sectors and regions arising from various options;

— the implications for Canadian trade objectives in other markets if new trade arrangements were concluded with the United States.

Some Canadians may contend that a formal trade arrangement with the United States will diminish our political and cultural sovereignty and narrow our manoeuvring room economically. Others may contend that the interdependence of the two economies is already so advanced that the absence of formal bilateral arrangements impedes development of a more competitive economy and erodes our capacity to pursue Canadian development and to exercise influence internationally. The Prime Minister gave assurance in his September 26 statement that Canada's political sovereignty, system of social programs, commitment to fight regional disparities, and unique cultural identity and special linguistic character will not be at issue in negotiations with the United States.

Although the September 26 statement by the Prime Minister took this important question a major step forward, the process of negotiating a new Canada-United States trade arrangement will doubtless be a protracted one. Accordingly Canadians will have ample opportunity to express their views further on this most important topic.

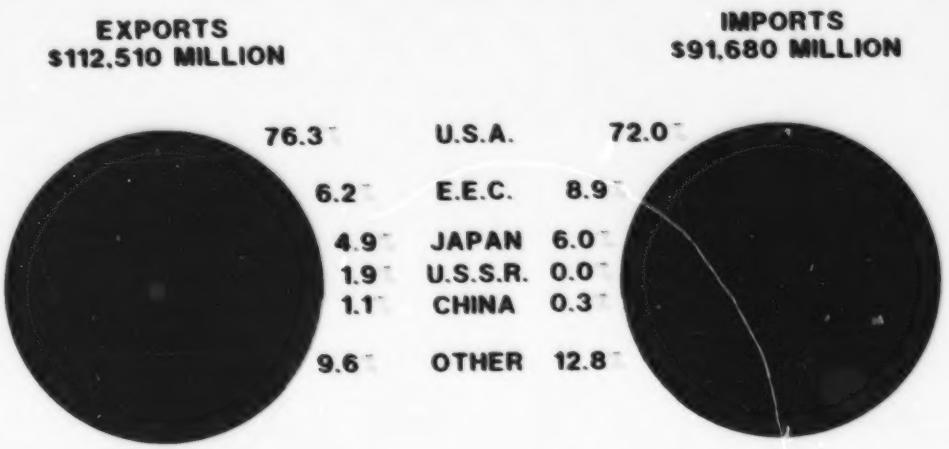
Written comments on the Discussion Paper should be addressed to:

The Honourable James Kelleher
Minister for International Trade
Lester B. Pearson Bldg.
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

Table 6
1984 Major Canadian Imports from the United States

Rank	Items	Value in $000,000	% of imports of US origin
1.	Automotive Products	$22,939	86.7%
2.	Chemicals	4,071	78.1%
3.	Computers	3,752	91.4%
4.	Agriculture & Food	3,178	53.8%
5.	Industrial Machinery	2,878	71.9%
	Total	**68,450**	**71.5%**

Table 7
Canada's Merchandise Exports and Imports by Country Groupings, 1984
Balance of Payments Basis



Source: Statistics Canada, Summary of external trade, January, 1985.

This publication is part of a series dealing with various aspects of Canadian foreign policy. Additional copies can be secured from the Domestic Information Services Division, Department of External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa, K1A 0G2. telephone (613) 996-9134

Vue d'ensemble

Novembre 1985

L'accès du Canada aux marchés extérieurs

Historique

Depuis son élection en 1984, le gouvernement canadien a toujours attaché beaucoup d'importance aux relations commerciales internationales du Canada, particulièrement les rapports commerciaux avec les États-Unis, qu'il considère comme un élément primordial du renouveau économique du pays. C'est ce qui se dégage du document d'intérêt majeur publié par le ministre des Finances Michael Wilson, en novembre 1984, et qui avait pour titre « Une nouvelle direction pour le Canada : Un programme de renouveau économique ».

Afin d'orienter la discussion sur ce sujet et d'assurer une base efficace pour les consultations à l'intérieur du pays sur le plan du commerce international, le ministre du Commerce extérieur, James F. Kelleher, a publié un document de travail qui portait le titre Comment maintenir et renforcer notre accès aux marchés extérieurs. *M. Kelleher entreprenait par la suite un voyage de consultation d'un bout à l'autre du Canada, qui l'a amené à visiter une quinzaine de villes et à rencontrer des centaines de Canadiens intéressés. Dans un même temps, il tenait des réunions avec ses homologues provinciaux, de même qu'avec des représentants des principaux groupes d'intérêt, notamment les associations professionnelles commerciales et industrielles et les syndicats ouvriers.*

L'avenir des rapports commerciaux entre le Canada et les États-Unis constituait un thème important du Livre vert Compétitivité et sécurité : Orientations pour les relations extérieures du Canada, *publié en mai 1985 par le très honorable Joe Clark, secrétaire d'État aux Affaires extérieures. À la suite de la présentation du Livre vert à la Chambre des communes par M. Clark, le gouvernement et le parti de l'opposition ont convenu de créer un comité*

Affaires extérieures Canada
External Affairs Canada

spécial mixte de la Chambre des communes et du Sénat dans le but d'examiner les nombreuses questions touchant les relations internationales du Canada. Le comité doit présenter un rapport final de ses travaux d'ici le 31 mai 1986, mais il devait aussi soumettre un rapport intérimaire, pour le 23 août 1985, sur le commerce entre le Canada et les États-Unis, de même que sur la question de la participation du Canada à l'Initiative de défense stratégique des États-Unis. Pour ce qui est des relations commerciales Canada - États-Unis, le comité a recommandé que des discussions préliminaires soient entamées avec les États-Unis afin de déterminer comment maintenir et renforcer l'accès de chacun des deux pays aux marchés de l'autre.

L'impulsion pour amorcer des discussions avec les États-Unis concernant un nouvel arrangement commercial bilatéral a été bien servie par la publication en septembre 1985 du rapport final de la Commission royale sur les perspectives d'union économique et de développement pour le Canada (Commission MacDonald) qui recommandait notamment le libre-échange entre les deux pays.

Ce processus évolutionnaire complexe a abouti à la déclaration du 26 septembre à la Chambre des communes, par le Premier ministre, qui exprimait l'intérêt du Canada de tenter de conclure un nouvel accord commercial avec les États-Unis.

Étant donné la priorité accordée par le gouvernement aux relations commerciales Canada - États-Unis, nous avons annexé un synopsis du Document de travail de M. Kelleher : Comment maintenir et renforcer notre accès aux marchés extérieurs.

Introduction

En janvier 1985, le ministre du Commerce extérieur, M. Kelleher, a publié un document de travail portant le titre susmentionné, en raison de l'importance prédominante du commerce extérieur pour l'économie canadienne et de la nécessité d'examiner les moyens les plus efficaces d'en faire la promotion. Les exportations représentent maintenant près du tiers du produit national brut et au-delà de trois millions d'emplois. On considère que, pour chaque milliard qui vient s'ajouter au total des exportations, 16 000 nouveaux emplois sont créés. Au cours de la dernière décennie, le Canada est passé du quatrième au septième rang des nations commerçantes, en raison surtout de la baisse de sa compétitivité sur le marché international.

Le document de travail se veut un outil de consultation avec le secteur privé et les provinces. Il vise avant tout à susciter un débat sur les principaux problèmes d'accès aux marchés auxquels font face les exportateurs canadiens et sur des questions concernant l'accès au marché canadien.

Le document se divise en trois parties. La première décrit le contexte international en ce qui concerne les débouchés commerciaux, de même que la situation internationale qui conditionne la recherche d'un meilleur accès aux marchés. La deuxième partie porte sur la participation du Canada à la prochaine série de négociations commerciales multilatérales, qui pourrait débuter en 1986. La troisième et dernière partie traite des approches bilatérales possibles sur le plan des relations commerciales du Canada avec les États-Unis et elle reflète l'importance particulière du marché américain pour le Canada.

Le document de travail a pour objet de solliciter les vues du secteur privé afin de préparer la prochaine série de négociations commerciales multilatérales qui se dérouleront dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Le Canada reste fidèle au GATT, mais le gouvernement souhaite examiner avec les États-Unis des mesures bilatérales qui pourraient étayer les efforts poursuivis par le biais des négociations commerciales multilatérales. Quatre avenues sont ouvertes en ce qui concerne les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis, soit : 1) continuer comme par le passé; 2) entreprendre des négociations en vue d'en arriver à des arrangements fonctionnels ou à des accords sectoriels limités; 3) entreprendre des négociations visant à conclure un arrangement bilatéral global qui pourrait conduire éventuellement à des échanges en franchise; 4) établir un accord-cadre qui jetterait les bases de négociations ultérieures visant à conclure un accord bilatéral global.

En rendant public le document de travail, M. Kelleher a souligné que le Canada n'aura pas à choisir entre des approches multilatérales et bilatérales du commerce, mais devra plutôt se demander comment poursuivre les deux types d'approches de façon complémentaire.

Partie I : Marchés extérieurs et environnement du commerce international

Les États-Unis sont devenus, et de loin, notre plus important marché d'exportation, absorbant plus de 75 % de l'ensemble de nos exportations; presque tous nos secteurs de production et toutes nos régions exportent aux États-Unis. En comparaison, notre deuxième client en importance, le Japon, absorbe 5,2 % de nos exportations, alors que la Grande-Bretagne en absorbe 2,6 %, l'URSS 2 % et la Chine 1,8 %.

Les pressions protectionnistes montent aux États-Unis. Étant donné les menaces qui pourraient peser sur le Canada aux États-Unis, la grande question est de savoir si nos objectifs peuvent être atteints par des arrangements bilatéraux et, dans l'affirmative, quelle est l'approche susceptible d'assurer notre succès.

Le Japon, notre deuxième marché d'exportation, offre un potentiel considérable; un certain nombre de produits canadiens ont atteint des niveaux notables sur le marché japonais grâce à l'abaissement des barrières tarifaires. Les exportateurs canadiens doivent toutefois être conscients que toute future négociation avec les importateurs japonais pourrait être exceptionnellement longue.

La Communauté économique européenne (CEE) ne représente plus un débouché aussi important pour les exportations canadiennes. Au début des années 60, la CEE absorbait 25 % de nos exportations, surtout des produits agricoles et des matières premières, mais en 1983, ce chiffre était tombé à 8 %. Cette chute est attribuable au ralentissement du taux de croissance de la CEE par rapport à celui des États-Unis, ainsi qu'à l'augmentation des échanges au sein de la CEE et avec d'autres pays d'Europe. L'Europe reste néanmoins un marché important qui pourrait devenir fort lucratif.

Les marchés de l'Asie et du bassin du Pacifique enregistrent le plus fort taux de croissance économique au monde et on prédit qu'ils pourraient éventuellement devenir nos marchés extérieurs les plus dynamiques. Mais, pour les exploiter, le Canada devra améliorer sensiblement sa compétitivité; il faudrait qu'une promotion commerciale dynamique, une meilleure représentation sur place et un financement concurrentiel viennent appuyer cet effort. Les

Tableau 1
Part des exportations totales du Canada dans certains marchés

	1960	1984
États-Unis	56,4%	75,6%
Europe	29,0%	9,5%
Asie (sauf Moyen-Orient)	5,5%	8,8%
Reste du monde	9,1%	6,1%

Canadiens doivent se rappeler que la limitation des importations d'automobiles, de textiles et de vêtements est perçue comme une mesure protectionniste par les partenaires dont les exportations sont touchées.

Tableau 2
Part des importations totales du Canada en provenance de certains marchés

	1984
États-Unis	71,5%
Europe	10,8%
Asie (sauf Moyen-Orient)	10,8%
Reste du monde	6,9%

Avec son milliard d'habitants, les importations de la Chine augmentent car celle-ci veut s'industrialiser et en arriver à une plus grande autosuffisance. Lors du voyage qu'il a effectué au Canada en 1984, le Premier ministre

Tableau 3
Exportations canadiennes en pourcentage du PNB

Année :	1960	1970	1975	1980	1984
%:	12%	18,9%	17%	20%	25,8%

de la Chine a visité plusieurs industries de pointe en Ontario et au Québec; cela peut laisser prévoir une augmentation de nos ventes de technologie moderne, de services techniques et professionnels, de systèmes de communication ainsi que de matériel d'exploration et d'exploitation pétrolières.

Si notre commerce avec l'Amérique latine a régressé quelque peu sous l'effet des problèmes d'endettement de la région, nos exportations y ont tout de même totalisé 3 milliards de dollars. Les marchés du Moyen-Orient sont sortis de leur période de « boom » et les exportateurs canadiens qui n'étaient peut-être pas en mesure de participer aux méga-projets dans la région pourraient aujourd'hui avoir la possibilité de fournir des services technologiques ainsi que des matières premières et semi-finies.

Partie II : Préparatifs et ordre du jour possible en vue d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales

Le Canada a toujours cherché à renforcer son accès aux marchés mondiaux par le biais des négociations multilatérales qui se déroulent dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, dont il y a eu sept séries jusqu'à présent, et qui sont la pierre angulaire de la politique commerciale canadienne. Il se dégage actuellement un consensus international en faveur d'une nouvelle série de négociations autour de la nécessité : a) de contrer les pressions protectionnistes; b) de favoriser la libéralisation des échanges internationaux; c) de clarifier les règles existantes; d) de couvrir de nouveaux secteurs, tel le commerce des services; e) d'intégrer au cadre multilatéral les nouveaux pays industriels et les pays en développement, sur la base d'une certaine réciprocité en ce qui a trait aux avantages.

Le gouvernement veut définir l'approche du Canada vis-à-vis la prochaine série de négociations avec l'entière collaboration des provinces et du secteur privé. Ces négociations pourraient porter notamment sur divers aspects des questions suivantes : sauvegardes, commerce des produits agricoles, marchés publics, commerce des services, commerce des produits à base de ressources, textile et vêtement, tarifs et mesures non tarifaires, renforcement et élargissement du système multilatéral.

Tableau 4
Principales exportations aux États-Unis en 1984

Classement	Articles	Valeur en centaines de milliers $	% des exportations vendues aux É.-U.
1.	Produits du secteur de l'automobile	28 748	97,8%
2.	Produits forestiers	11 239	74,2%
3.	Pétrole et gaz naturel	8 261	99,8%
4.	Produits de métal ouvré	7 607	80,5%
5.	Produits chimiques	3 481	65,7%
6.	Agriculture et alimentation	3 444	31,8%
7.	Matériel de télécommunication et de bureau	2 687	72,1%
8.	Machines industrielles	2 118	74,5%
	Autres articles	15 182	53,3%
	Total	**82 796**	**75,6%**

Tableau 5
Exportations par province — 1984 (janvier-septembre)

Province	% des exportations dans le PIB	Part du total exportée aux É.-U.	Principales exportations aux É.-U.	
Terre-Neuve	12,4	53,4	poisson	(72 %)
Île-du-Prince-Édouard	8,5	61,3	poisson	(43 %)
			légumes	(30 %)
Nouvelle-Écosse	12,6	59,5	poisson	(34 %)
			transport	(29 %)
			bois, papier	(25 %)
Nouveau-Brunswick	24,3	62,5	bois, papier	(40 %)
			énergie	(37 %)
Québec	17,8	62,7	bois, papier	(40 %)
			énergie	(37 %)
Ontario	26,7	90,3	transport	(59 %)
Manitoba	7,7	82,5	transport	(16 %)
			énergie	(14 %)
			bois, papier	(11 %)
Saskatchewan	11,5	95,0	énergie	(57 %)
			produits chimiques	(26 %)
Alberta	14,4	87,8	énergie	(81 %)
Colombie-Britannique	26,7	36,1	bois, papier	(58 %)
			énergie	(15 %)

Source: Statistique Canada, 65-003

de la Chine a visité plusieurs industries de pointe en Ontario et au Québec; cela peut laisser prévoir une augmentation de nos ventes de technologie moderne, de services techniques et professionnels, de systèmes de communication ainsi que de matériel d'exploration et d'exploitation pétrolières.

Si notre commerce avec l'Amérique latine a régressé quelque peu sous l'effet des problèmes d'endettement de la région, nos exportations y ont tout de même totalisé 3 milliards de dollars. Les marchés du Moyen-Orient sont sortis de leur période de « boom » et les exportateurs canadiens qui n'étaient peut-être pas en mesure de participer aux méga-projets dans la région pourraient aujourd'hui avoir la possibilité de fournir des services technologiques ainsi que des matières premières et semi-finies.

Partie II : Préparatifs et ordre du jour possible en vue d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales

Le Canada a toujours cherché à renforcer son accès aux marchés mondiaux par le biais des négociations multilatérales qui se déroulent dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, dont il y a eu sept séries jusqu'à présent, et qui sont la pierre angulaire de la politique commerciale canadienne. Il se dégage actuellement un consensus international en faveur d'une nouvelle série de négociations autour de la nécessité : a) de contrer les pressions protectionnistes; b) de favoriser la libéralisation des échanges internationaux; c) de clarifier les règles existantes; d) de couvrir de nouveaux secteurs, tel le commerce des services; e) d'intégrer au cadre multilatéral les nouveaux pays industriels et les pays en développement, sur la base d'une certaine réciprocité en ce qui a trait aux avantages.

Le gouvernement veut définir l'approche du Canada vis-à-vis la prochaine série de négociations avec l'entière collaboration des provinces et du secteur privé. Ces négociations pourraient porter notamment sur divers aspects des questions suivantes : sauvegardes, commerce des produits agricoles, marchés publics, commerce des services, commerce des produits à base de ressources, textile et vêtement, tarifs et mesures non tarifaires, renforcement et élargissement du système multilatéral.

Tableau 4
Principales exportations aux États-Unis en 1984

Classement	Articles	Valeur en centaines de milliers $	% des exportations vendues aux É.-U.
1.	Produits du secteur de l'automobile	28 748	97,8%
2.	Produits forestiers	11 239	74,2%
3.	Pétrole et gaz naturel	8 261	99,8%
4.	Produits de métal ouvré	7 607	80,5%
5.	Produits chimiques	3 481	65,7%
6.	Agriculture et alimentation	3 444	31,8%
7.	Matériel de télécommunication et de bureau	2 687	72,1%
8.	Machines industrielles	2 118	74,5%
	Autres articles	15 182	53,3%
	Total	**82 796**	**75,6%**

Tableau 5
Exportations par province — 1984 (janvier-septembre)

Province	% des exportations dans le PIB	Part du total exportée aux É.-U.	Principales exportations aux É.-U.	
Terre-Neuve	12,4	53,4	poisson	(72 %)
Île-du-Prince-Édouard	8,5	61,3	poisson	(43 %)
			légumes	(30 %)
Nouvelle-Écosse	12,6	59,5	poisson	(34 %)
			transport	(29 %)
			bois, papier	(25 %)
Nouveau-Brunswick	24,3	62,5	bois, papier	(40 %)
			énergie	(37 %)
Québec	17,8	62,7	bois, papier	(40 %)
			énergie	(37 %)
Ontario	26,7	90,3	transport	(59 %)
Manitoba	7,7	82,5	transport	(16 %)
			énergie	(14 %)
			bois, papier	(11 %)
Saskatchewan	11,5	95,0	énergie	(57 %)
			produits chimiques	(26 %)
Alberta	14,4	87,8	énergie	(81 %)
Colombie-Britannique	26,7	36,1	bois, papier	(58 %)
			énergie	(15 %)

Source: Statistique Canada, 65-003

Partie III : Relations commerciales Canada - États-Unis

En raison de leur prépondérance extraordinaire par rapport à l'ensemble de nos échanges commerciaux, les relations canado-américaines exigent une attention particulière; à long terme, il est peu probable que soit renversée la tendance vers une multiplication des échanges avec les États-Unis en matière de commerce, d'investissement et d'accès à la technologie.

Le grand problème de notre accès au marché américain réside dans la multiplication des menaces de mesures protectionnistes (qui d'ailleurs ne visent pas toutes directement le Canada). Les États-Unis ont menacé d'imposer des restrictions sur le bois de contruction, l'acier, le cuivre, le poisson, le matériel de transport urbain, le ciment et certains produits agricoles. En outre, ce sentiment protectionniste ne semble pas devoir se dissiper dans un avenir prévisible. Par ailleurs, certains produits d'exportation sont touchés par des mesures d'application générale destinées à donner la préférence aux producteurs américains, comme les dispositions « Buy America ». Parallèlement, le Canada est de loin le plus important marché extérieur pour les Américains et il absorbe 19 % de l'ensemble de leurs exportations. Les exportations américaines vers le Japon, leur deuxième client, représente à peine plus de la moitié du total acheté par le Canada.

C'est finalement en évaluant l'importance des obstacles commerciaux recensés durant les négociations avec les États-Unis et en analysant les avantages et les risques de chaque option, la possibilité de négocier des objectifs définis et la volonté politique des deux pays d'entreprendre de telles négociations, que l'on pourra déterminer l'orientation des futurs arrangements commerciaux canado-américains et décider de la meilleure option. Il convient cependant de faire deux mises en garde. Premièrement, il n'existe aucune option sûre, pas même celle du statu quo. Deuxièmement, aucune analyse ou consultation, aussi approfondie soit-elle, ne garantira à l'avance le succès de l'option retenue.

C'est pourquoi le gouvernement veut obtenir du secteur privé en général et des différentes entreprises, des renseignements, des vues et des impressions sur les points suivants :

— L'approche qui serait la plus efficace pour s'occuper des principaux obstacles qui entravent notre accès au marché américain;

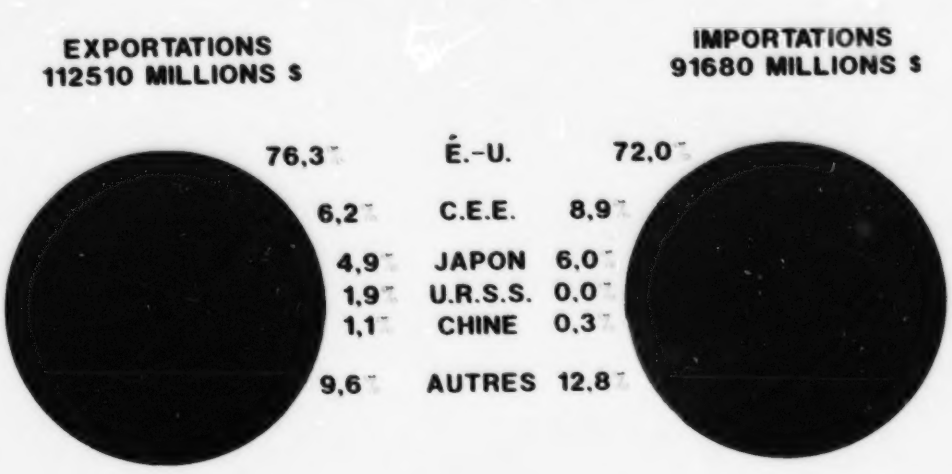
— Les incidences d'approches nouvelles sur les entreprises et les secteurs en termes de production, d'exportation et d'emploi, si les obstacles étaient réduits ou éliminés;

— Les incidences de ces approches sur les entreprises et les secteurs en termes de production,

Tableau 6
Principales importations depuis les États-Unis en 1984

Classement	Articles	Valeur en centaines de milliers $	% des importations depuis les É.-U.
1.	Produits du secteur de l'automobile	22 939	86,7%
2.	Produits chimiques	4 071	78,1%
3.	Ordinateurs	3 752	91,4%
4.	Agriculture et alimentation	3 178	53,8%
5.	Machines industrielles	2 878	71,9%
	Total	**68 450**	**71,5%**

Tableau 7
Exportations et importations de marchandises du Canada par groupes de pays, 1984
Base de la balance des paiements



Source: Statistique Canada, Sommaire du commerce extérieur, janvier 1985.

d'exportation et d'emploi, si les obstacles canadiens aux exportations américaines étaient réduits ou éliminés;

— Les répercussions sur l'investissement et la technologie dans des secteurs particuliers, qui découleraient de toute réduction et élimination des obstacles commerciaux;

— Pour chacune des options envisagées, les principaux avantages et les principaux coûts d'adaptation pour des régions et des secteurs donnés;

— Les répercussions de nouveaux arrangements bilatéraux avec les États-Unis sur les politiques et objectifs poursuivis par le Canada sur d'autres marchés.

Certains Canadiens prétendront peut-être qu'un arrangement commercial officiel avec les États-Unis portera atteinte à notre souveraineté culturelle et politique et qu'il réduira notre marge de manœuvre sur le plan économique. D'autres soutiendront que l'interdépendance des économies canadienne et américaine est déjà fort avancée et que l'absence d'arrangements bilatéraux officiels nuit au développement d'une économie plus concurrentielle et, par conséquent, mine notre capacité de poursuivre notre développement et d'exercer une influence dans le monde. Dans son discours du 26 septembre

dernier, le Premier ministre a certifié que la souveraineté politique du Canada, son dispositif de programmes sociaux, son engagement à lutter contre les disparités régionales, ainsi que son identité culturelle unique et son caractère linguistique particulier ne seraient pas en jeu dans les négociations avec les États-Unis.

Bien que cette déclaration du Premier ministre signifiât un grand pas en avant concernant cette question d'intérêt majeur, le processus de négociation en vue d'un nouvel arrangement commercial avec les États-Unis en sera sans doute un de longue durée. En conséquence, les Canadiens auront amplement l'occasion de manifester davantage leurs vues sur un sujet aussi important.

Si vous avez des commentaires à formuler sur le présent document de travail, veuillez les faire parvenir à :

L'honorable James Kelleher
Ministre du Commerce extérieur
Immeuble Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A OG2

Cette publication fait partie d'une série portant sur divers aspects de la politique étrangère. Pour obtenir des exemplaires supplémentaires, veuillez vous adresser à : Direction des services d'information au Canada, Ministère des Affaires extérieures, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2, téléphone (613) 996-0134.